

No.2 **このよう生まれる!**  
はにして

2021年

**3/24**

Wed

**水**

10:30~16:30  
(ログイン時間10:00~)

オンライン開催

# No.2 成功会社を支える のオールスター 大来頭

## フォーラム2021



**株式会社 Luxst**  
営業部長 夕島 賢人氏  
戸建販売者から3年で4億!  
入社2年目で  
2店舗をオープンして  
行方からTOPキルスターに  
急成長企業を牽引!



**株式会社 トラスト**  
専務取締役 船田 隆行氏  
入社1年目が3か月で  
700万円/月を売り上げる!  
未経験者を売れる営業マンと  
成長させるプロジェクト!



**株式会社 北村塗装店**  
店長 上田 司氏  
DXをイメージして  
店舗売上3.6億円を達成!  
5名のメンバーをマネジメント  
育成を一手に担う店舗店長!



**株式会社 達美装**  
専務取締役 大島 浩之氏  
年商6億の立役者!  
ひとり一番店の異名を持つ  
スーパープレイング  
マネージャー



**株式会社 住泰**  
本部長 須藤 崇行氏  
年商5億事業の柱!  
TOP営業×  
マーケティング責任者の  
スーパーマネージャー



**株式会社 郡山塗装**  
支店長 内海 崇氏  
競合に打ち勝ち  
売上2億円を達成!  
勝ち続ける!  
店舗業績アップ請負人!

**塗装ビジネス研究会** 無料お試し参加  
お申込受付中

2021年 **3月24日** **水**

研究会説明会 10:30~12:00 (税11000~)  
本講座 13:00~16:30  
研修後ガイダンス 16:30~17:00

オンライン研究会開催

研究会を主催する  
**株式会社船井総合研究所**  
はこんな会社です!

「お客様の業績を向上させること」を最重要テーマとし、経営の理的なアプローチと実践に徹し、独自の経営戦略に基づくコンサルティングを行っている。また、社会的使命の無い「ワーク・イン・コミュニティ」を多く創造することを目指す「社会貢献型」企業の本格的な「あり方」にも深く関与した支援を実施している。その実績に裏打ちされた実践的コンサルティングは、数社様々な業種・業界から高い評価を得ている。

船井総研オフィシャルサイト  
<https://www.funaioken.co.jp>

研究会への  
**無料お試しの申込みは  
今すぐWebが電話で!**

電話受付は055- お問い合せNo.K112696/3068788

**TEL:06-6232-0188**

限定 **10社無料**  
お試し参加!

# 『安心して任せられる右腕がいればなあ・・・』

～会社を安定成長させるための“2番手”を作る為に～

塗装工事業の経営者の皆様へ

はじめまして。私、株式会社船井総合研究所 塗装事業コンサルティングの責任者をしております久山と申します。まずは、本冊子をお手に取って頂いたことを感謝申し上げます。

新型コロナウイルスが猛威を振るった2020年、「資金繰りが厳しい」「忙しいばかりで儲かっていない」などのお悩みを抱えている経営者様から多くのご相談が寄せられております。しかし、安定して毎年130%成長をし続けている会社様があるという事実があります。そういった会社様は何が違うのか？それは、信頼できる右腕がいるかどうかです。

「営業が忙しく新たな仕掛けや経営者の仕事ができない。」

「右腕や店長クラスの採用・育成ができない。」

「もう少し時間があれば色々なことができるのに・・・」

上記のようなお悩みを少しでも抱えていらっしゃる会社様にはぜひ本冊子の読了をお勧めします。

成功している会社の成功事例と、どのようにNO.2を育成していくのか具体的なやり方を皆さんに共有したいと思っています。ぜひ、皆様の経営にお役立て頂ければと思います。



塗装ビジネス研究会主幹  
マネージング・ディレクター

久山 勇人

“人”の悩みを解決するポイントをチェック！

# 01

## 年商5億円事業の柱！

TOP営業×マーケティング責任者のスーパーマネージャー



### 株式会社住泰 本部長 須藤 崇行 氏

#### ◆会社紹介

1992年3月に栃木県宇都宮市にて株式会社住泰を設立。  
現在は宇都宮市を中心に外壁塗装&屋根リフォーム専門店を2店舗出店し、  
年商5億円の規模に成長している。

#### ◆個人実績・業務内容

- ◆年間個人売上1.3億円 ◆受注粗利40%
- ◆契約率71.3% ◆営業部・施工部・総務部の統括
- ◆新人育成 ◆チラシ製作&販促費管理



#### ◆右腕 (NO.2) の凄腕ポイント

とにかくマニュアル化・仕組化をすること。ツールという武器を揃えて売れる仕組みを整えることを意識しています。個人の成績を上げるのはもちろん、“事業全体で結果を出すこと”を意識しており、不調社員がいれば相談に乗ったり、2人で食事にいきます。

# 02

## 年商6億円の立役者！

TOPセールス×3店舗の事業責任者  
ひとり一番店の異名を持つスーパープレイングマネージャー

株式会社達美装

常務取締役 大島 浩之 氏

### ◆会社紹介

2006年3月に愛知県一宮市にて株式会社達美装を設立。  
現在は愛知県一宮市にある本社を中心に外壁塗装専門店を3店舗展開し、  
年商6億円・粗利48%・営業利益18%を達成する高収益企業となっている。

### ◆個人実績・業務内容

- ◆年間個人売上2.4億円 ◆年間受注粗利48%
- ◆3店舗の数値管理 ◆営業部・施工部・総務部の統括
- ◆新人育成 ◆集客・マーケティング業務



### ◆右腕 (NO.2) の凄腕ポイント

◆新人育成&不調社員に対してのフォロー  
週に1度必ず営業会議を行い、正しい営業プロセスと競合対策をロープレを通して新人に伝授しつつ、不調社員には徹底的に寄り添うことで、見捨てることなく根気強く育成を行い売れる営業マンを量産している。



# 競合に打ち勝ち売上2億円を達成！

## 勝ち続ける！店舗業績アップ請負人！



株式会社郡山塗装  
支店長 内海 崇 氏

### ◆会社紹介

創業90年で塗装専門ショールームを7店舗展開、年間売上24億円の福島No.1の老舗塗装会社。「感動を共有し、喜びを分かち合える会社を目指して」という理念をもとに人材採用・育成と多店舗展開の成長戦略を進め、毎年業績を伸ばし続けている。

### ◆個人実績・業務内容

- ◆個人年間売上6,000万円
- ◆店長候補・幹部育成 ◆新人育成
- ◆集客・マーケティング業務



### ◆右腕 (NO.2) の凄腕ポイント

#### ◆店舗マネジメント

7店舗展開する各店舗の業績向上請負人として店長を歴任。商圈内に地域1番店の競合があり業績不振に悩む店舗の店長に就任し、集客×営業+人材育成を徹底的に強化し売上2億円を達成。最大の強みはメンバーのモチベーション管理である。



# 04

# 戸建塗装参入から3年で4億！

入社2年目で2店舗マネジメントを行いながら  
TOPセールスとして急成長企業を牽引！



## 株式会社Luxst 営業部長 夕島賢人氏

### ◆会社紹介

2017年5月に東京都江戸川区にて株式会社LUXSTを設立。  
2018年4月に塗装専門ショールームをOPENし、現在では2店舗を展開。  
昨年度は4.1億円の売上をあげる驚異の急成長企業である。

### ◆個人実績・業務内容

- ◆入社初年度個人売上1億円 ◆2年目1.9億円
- ◆2店舗のマネージャー・数値管理
- ◆新人育成 ◆集客・マーケティング業務



### ◆右腕 (NO.2) の凄腕ポイント

#### ◆新人育成&店舗マネジメント

面談・営業同行・ロープレを実施することで新人営業マン5名を入社3カ月で独り立ちさせ、個人売上700万円/月を達成している。また、キャリアステップのロールモデルとしてリクルーティングにおいても大活躍しており、会社の看板として活動している。



## DX×マネジメントで

## 店舗売上3.6億円を達成！

5名のメンバーマネジメント&amp;育成を一手に担う凄腕店長

株式会社北村塗装店  
店長 上田 司 氏

## ◆会社紹介

大正元年1月、高知市にて株式会社北村塗装店を創業。主な事業はビルや大型工事、公共工事を中心に事業を行っていた。2017年10月に戸建て塗装に本格的に新規参入し、立ち上げ当初は経験者1名+未経験者2名で営業していた。未経験者でも売れる仕組みを作り、現在では5名体制になり、地域一番店の年商3.6億円ペースで成長している。

## ◆個人実績・業務内容

- ◆店舗メンバー5名のマネジメント・数値管理
- ◆新人育成 ◆営業ノウハウのマニュアル化
- ◆集客・マーケティング業務

## ◆右腕 (NO.2) の凄腕ポイント

## ◆店舗マネジメント

5名体制で毎月3,000万円の売上を達成する為に数字の管理はもちろんの事ながら、マーケティング計画や営業メンバーの育成等に力を入れている。

さらに、【集客】【営業】の仕組み化だけでなく【施工管理】の仕組み化にも力を入れており、アンドパッドを営業マンと現場の職人にまで落とし込みを行っており、働き方改革を行っている。



# 06

# 入社1年目が3カ月で 700万円/月を売り上げる!?

未経験者を売れる営業マンへと成長させるプロOJT!



## 株式会社トラス

## 専務取締役 船田 隆行 氏

### ◆会社紹介

2007年6月に長野県長野市にて株式会社トラスを設立。長野市で地域一番の塗装店を目指すため、訪問販売から元請け塗装業への転換を図っている。現在元請け塗装業の売上は4億円となっているが、長野県No.1企業を目指して、日々経営に取り組んでいる。

### ◆個人実績・業務内容

- ◆個人年間売上1億円
- ◆メンバー育成
- ◆新卒の育成

### ◆右腕 (NO.2) の凄腕ポイント

- ◆新人育成

新卒入社1年未満の新人が月に700万・1000万売れるようになる等、自身も1億プレイヤーでありながら、ノウハウを新人でも実行できるように落とし込みまで行っている。



# 【2021年最新版】

## 社長の右腕 大番頭フォーラム

### TOP営業×マーケティング責任者の スーパーマネージャーを育成する手法を大公開！



特別ゲスト講師 株式会社住泰  
本部長 須藤崇行氏

本フォーラムでは株式会社住泰 本部長の須藤氏をお招きし、特別ゲスト講座を頂きます。年間個人売上1.3億円・契約率71%を達成しながらも、会社の集客・部下育成やフォローにも力を入れている須藤氏の「社長の右腕としてのポイント」を解説いただきます。

## 第一講座：人材育成の3つのポイント

「そうは言っても、なかなかそんな人材を見つけることができない」そう思われる経営者様が多いかと思えます。船井総研講座では「普通の営業マン」を「社長の右腕」に育成するための社内の仕組み・育成手法のたった3つのポイントをお伝えいたします。



講師  
船井総合研究所  
リーダー 中嶋 翔一

当日公開！  
人材育成&営業力強化マニュアル



ワーク&ディスカッション  
全国の塗装会社の最新情報をGET



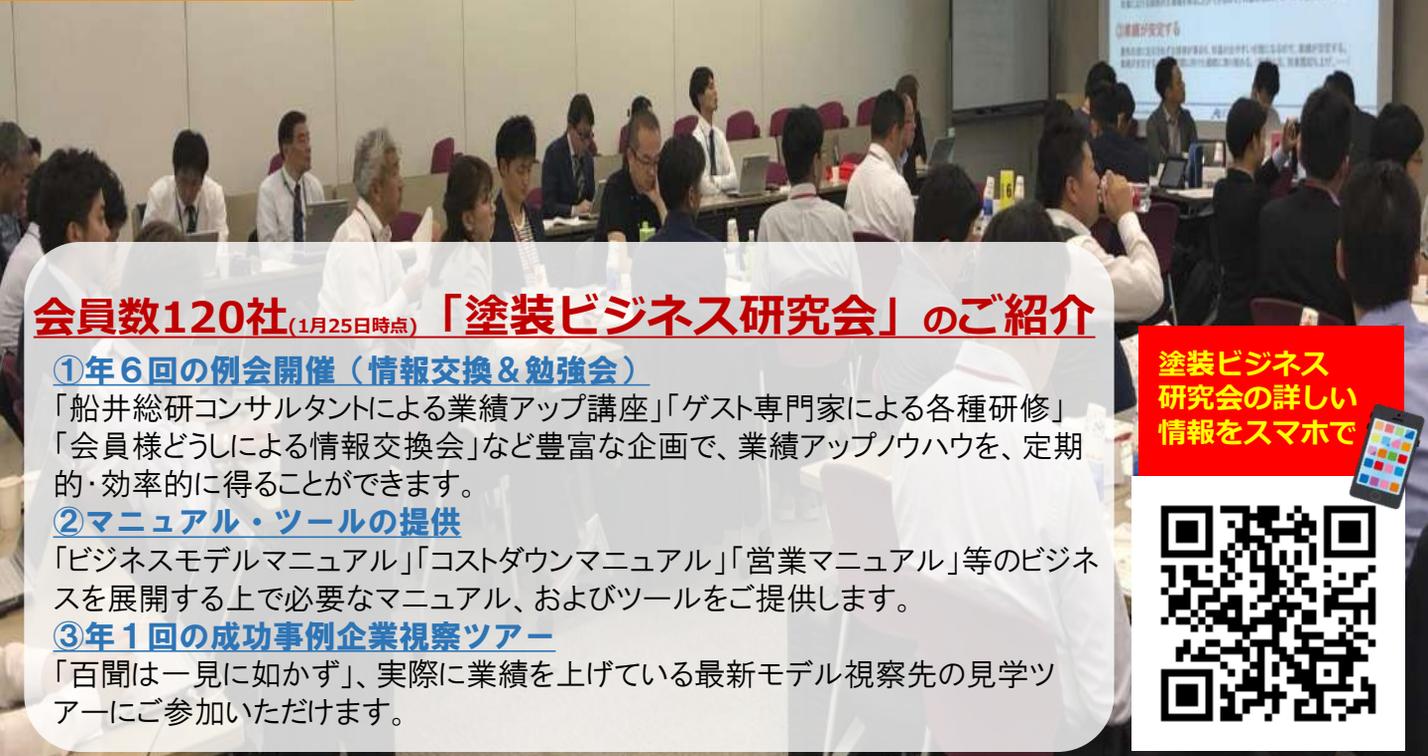
# “右腕作り”で業績UPを加速させる1日

# 先着10社 無料招待 受付中

# 塗装ビジネス研究会説明会

(塗装事業を営む経営者のための研究会)

## お試し参加のご案内



### 会員数120社(1月25日時点) 「塗装ビジネス研究会」のご紹介

#### ①年6回の例会開催(情報交換&勉強会)

「船井総研コンサルタントによる業績アップ講座」「ゲスト専門家による各種研修」「会員様どうしによる情報交換会」など豊富な企画で、業績アップノウハウを、定期的・効率的に得ることができます。

#### ②マニュアル・ツールの提供

「ビジネスモデルマニュアル」「コストダウンマニュアル」「営業マニュアル」等のビジネスを展開する上で必要なマニュアル、およびツールをご提供します。

#### ③年1回の成功事例企業視察ツアー

「百聞は一見に如かず」、実際に業績を上げている最新モデル視察先の見学ツアーにご参加いただけます。

塗装ビジネス研究会の詳しい情報をスマホで



まずは  
お試し  
参加！

## 3月24日(水)ZOOM開催例会は 無料でお試し参加ができます！

※例会のテーマは事情により変更になる場合がございます。

### 【当日スケジュール】

- 10:30~12:00: 塗装ビジネス研究会説明会
- 13:00~13:50: 社長の右腕を生み出す！人材育成のポイントを大公開！
- 14:00~15:00: (株)住泰須藤様 特別ゲスト講座
- 15:10~15:45: ワーク&ディスカッション
- 16:00~16:30: まとめ講座

当日は、無料経営相談も開催しておりますのでご活用下さい

※既存会員様、または先にお試し参加をお申し込みの企業様と商圏バッティングしている場合、ご参加をお断りすることがございますので、あらかじめご了承くださいませ。

# 塗装ビジネス研究会 会員様の成功事例

(一部ご紹介)

株式会社 郡山塗装

福島県



地域最大ショールーム経営で  
年商倍増**17億円**、東北No.1塗装店!

加藤塗装 株式会社

静岡県



新規集客率**1/2500**を達成。  
本当の行列のできる塗装会社

株式会社 片山

滋賀県



わずか、10万人商圏でも売上**3.3億円**達成!  
ショールーム展開で圧倒的1番

株式会社 楽塗

東京都



年商**6億円**の総合塗装店!ショールーム戦略で  
戸建塗装が1.2億円から**1年**で**2.4億円**!

株式会社 トラスト

長野県



訪問販売から反響モデルへ転換!ショールーム  
営業型で**月平均2,500万円**

株式会社 北村塗装店

高知県



脱・公共事業で元請け参入!  
営業未経験者で**1年**で**1.5億円**

## 全国各地で施工事例が続出中!

ショールーム×ホームページで住宅塗装に参入！

急成長企業が全国各地で続出中！

2014年から開催している船井総研主催の「住宅塗装」参入セミナーを行っており、延べ300名近くの経営者様にご参加いただいております。その多くがセミナーの内容を吸収、実践しています。続々と全国各地で業績を急成長させている企業様を紹介させていただきます。



東海  
地域

愛知県一宮市  
株式会社 達美装

社長が営業せずたった5名で  
年商6億円に急成長できました！

代表取締役 高見澤 達也氏

私は連棟倉庫から出発をし、塗装親方として徐々に事業を伸ばしました。大きく伸びたのは、やはり住宅塗装を始めてからです。現在は2店舗で売上6億円まで伸ばせました。



関東  
地域

東京都足立区  
株式会社 Luxst

元防水職人の20代の社長ですが、  
3名で売り上げ3億円を達成しました。

代表取締役 寺田 翔馬氏

私は20代で防水の職人をしていました。しかし、なかなかうまく売上があがらないので、思いきって塗装に参入してきました。それが結果的には正解だと感じています。現在では2店舗目を出店して今後どんどん増やしていきたいと思っております。



ショールーム×ホームページで住宅塗装に参入！

急成長企業が全国各地で続出中！

2014年から開催している船井総研主催の「住宅塗装」参入セミナーを行っており、延べ300名近くの経営者様にご参加いただいております。その多くがセミナーの内容を吸収、実践しています。続々と全国各地で業績を急成長させている企業様を紹介させていただきます。



関西  
地域

滋賀県野洲市  
株式会社片山

わずか10万人商圏でも3.3億円を達成  
ショールーム展開で圧倒的1番

代表取締役 片山 銀次郎氏

私は公共事業を行っており、人口が少ないことを危惧してこの事業をはじめました。最初は不安でしたが、ショールームのオープンでは2日間で50組の100名以上の方が来場しました。



九州  
地域

長崎県諫早市  
有限会社田中塗装

公共事業や下請けのみの経験から、  
新規参入で売上2.5億円達成！

取締役 田中 俊史氏

私は父からこの事業を引き継ぎ二代目として行っています。しかし、公共工事だけでは人口が少なくなる未来に不安があり、元請化を行いました。結果は取り組んでよかったと感じています。



会員様が実践する

# 最新ノウハウとポイント

## 月40件以上の見積を提出する集客術

ポイント1 毎月**塗装案件が15件以上**  
生み出す塗装専門**スマホサイト**



ポイント2 閑散月でも**20組集める塗装イベント**

ポイント3 1件あたり**2万円以下で集客!**  
超効率的にお客様を集める仕組みを**大公開**

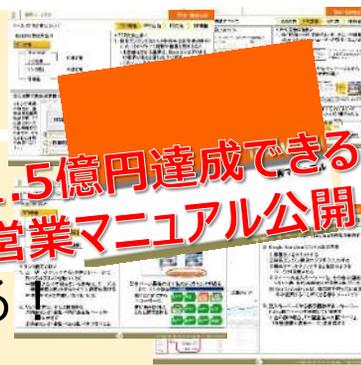
## 相見積5社でも**70%**受注できる**営業マニュアル**

ポイント1 激戦区でも勝てる**成約率70%**!  
魔法の**アプローチブック**を大公開

ポイント2 **職人でも即戦力**が可能  
**1週間**で覚えられる**営業マニュアル**

ポイント3 **値下げナシ+高単価塗装**が受注できる!  
来店ランクアップクロージング!

**1.5億円達成できる**  
**営業マニュアル公開**



## 外注しても**粗利40%**で儲かる!**高単価商品**

ポイント1 シリコン以上は当たり前!  
**フッ素・無機塗料**が売れる商品設計

ポイント2 足場・塗料・職人のコストをコントロール  
**粗利40%以上**の原価表大公開

ポイント3 ライバルと戦っても勝てる商品ラインナップ  
**高単価商品**の売り方、見積書大公開

**平均単価100万円**  
**高単価塗装を**  
**バンバン受注**  
**商品設計公開**

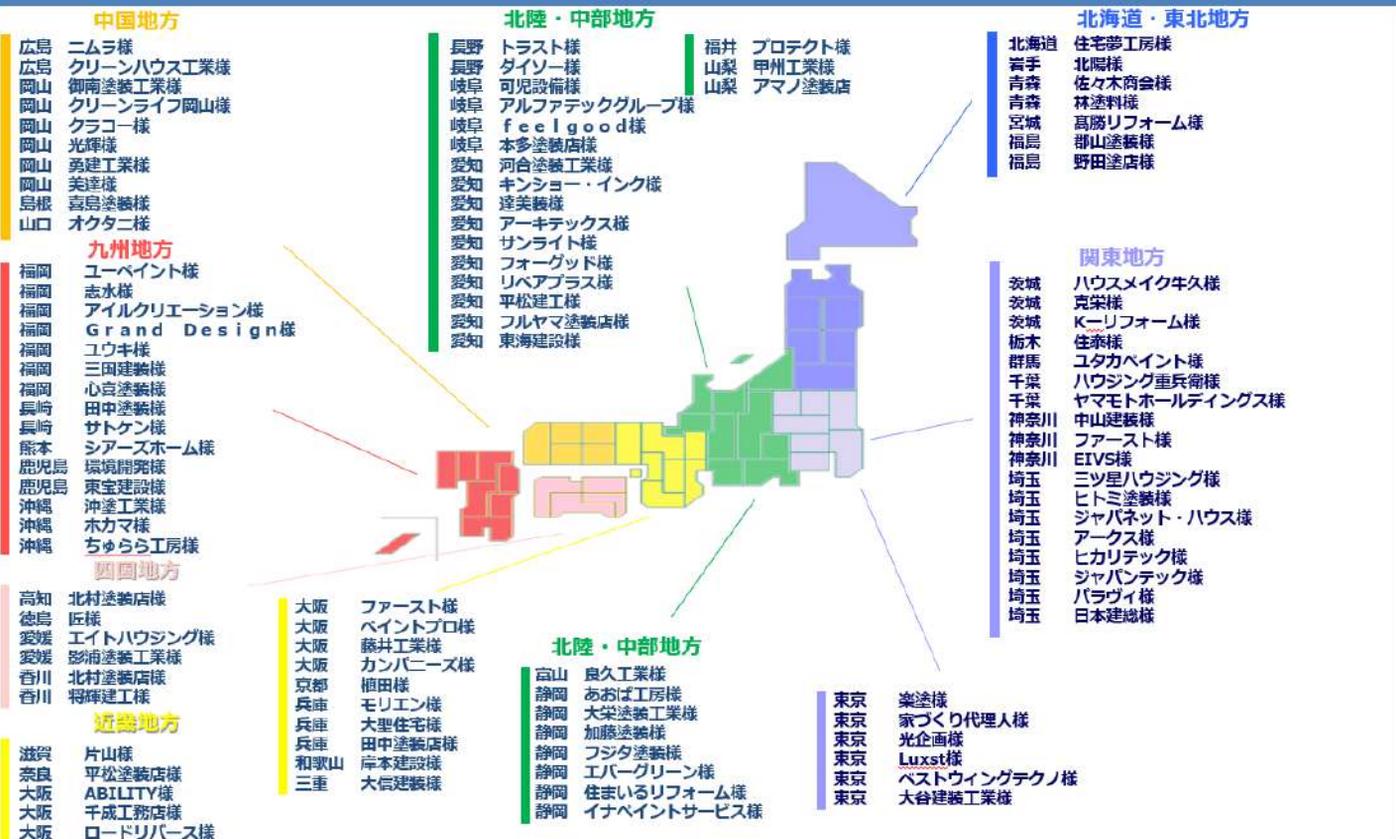


# 塗装ビジネス研究会 会員様MAP



## 会員企業マップ

2021年1月現在 会員数120社



## 地域一番店を目指す研究会

会員数 **120** 社

2021年1月現在



# 塗装ビジネス研究会説明会

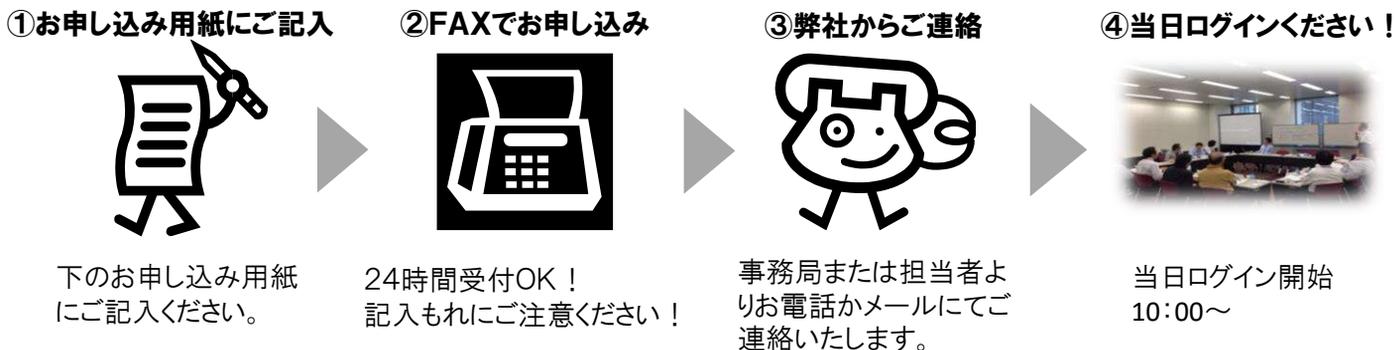
## 3月例会 無料お試し参加 お申し込み用紙

### お試し参加 日時・会場のご案内

日時：2021年3月24日（水）10：30～16：30（ログイン開始10：00～）  
 会場：ZOOMにてオンライン開催【お手元のパソコンで簡単に参加できます】

- 万一、開催4営業日前までに担当者より連絡がない場合は、下記へご連絡ください。
- ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日（土・日・祝除く）前の17時迄にお電話にて上記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。

### お申し込みの流れ



|  |    |  |     |
|--|----|--|-----|
| FAXお申込用紙【塗装ビジネス研究会説明会】<br>お問い合わせNo.K112696/S068788 |    | TEL:06-6232-0188（平日9:30～17:30）<br>担当/滝 小百合(たき さゆり) |     |
| フリガナ   |    | フリガナ   | 役職名 |
| 貴社名  |    | 代表者名   |     |
|  |    | フリガナ   | 役職名 |
|  |    | ご参加者名  |     |
| ご住所  | 〒  |  |     |
| メール  |    |  |     |
| TEL  |    | FAX  |     |
| 年商   |    | 社員数  |     |
|  | 億円 |  | 人   |

※1社1名1回限り無料でご招待いたします。  
 ※経営者・事業責任者向けの研究会ですので、経営者・事業責任者様のみのご参加とさせていただきます。  
 ※既存会員様、または先にお試し参加をお申し込みの企業様と商圏バッティングしている場合、ご参加をお断りすることがございますので、あらかじめご了承くださいませ。

#### 【個人情報に関する取り扱いについて】

- 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。（ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります）法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
- セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

- 会社に発送データとして預託することがございます。
- 必要となる情報（会社名・氏名・電話番号）をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
  - お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム（TEL06-6204-4666）までご連絡ください。
- 【個人情報に関するお問い合わせ】  
 株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課（TEL03-6212-2924）



ダイレクトメールの発送を希望しません

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。

本講座はオンラインでの受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。  
 FAXお申込み締切 2021年3月19日17:00まで **ご記入後、このままFAX送信してください。**  
**FAX: 06-6232-0194 (24時間対応) / 滝 小百合(たき さゆり)宛**

